

АНАЛИЗ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В.В. Карпович, 3 курс

*Научный руководитель – Е.В. Куликовская, м.э.н., ассистент
Полесский государственный университет*

Франчайзинг, как особый способ ведения бизнеса, завоевывает все большие территории, получая признание по всему миру. Популярность франчайзинга во многом объясняется присущими ему эффективностью и высокой устойчивостью вновь образующихся предприятий. Франчайзинг полезен как для желающих начать собственный бизнес, так и для тех, кто уже достиг успеха в своем деле и стремится быстро расширить его без существенных дополнительных инвестиций.

Договор франчайзинга можно рассматривать и как "соглашение, при котором производитель или единоличный распространитель продукта или услуги, защищенных торговой маркой, дает эксклюзивные права на распространение на данной территории своей продукции или услуг независимым предпринимателям (розничным торговцам) в обмен на получение от них платежей (роялти) при условии соблюдения технологий производственных и обслуживающих операций"[1, с.20].

В Беларуси законодательная возможность заключать договоры франчайзинга появилась в 2005 году с вступлением в силу закона, который ввел в Гражданский кодекс новую редакцию главы, содержащей определения договора франчайзинга, его предмета, формы, условий, описание прав и

обязанностей правообладателей. В настоящее время одной из самых успешных и известных проданных белорусских франшиз является "Милавица". Компания имеет более 500 торговых точек за рубежом, работающих по этой системе. Наиболее крупной белорусской франчайзинговой сетью, развивающейся в Беларуси, является оператор розничной торговой сети НТС (торговая марка «Родная сторона»).

Начало истории развития франчайзинга в Беларуси можно считать со времени заключения первого договора франчайзинга в 2006 году.

По инициативе, созданной в 2011 году организации «Белфранчайзинг», был проведен форум «Франчайзинг в Беларуси 2013», на котором обсуждались вопросы развития франчайзинга, его проблемы в Беларуси и в мире.

Франчайзинг вносит заметный вклад в экономики многих стран. 80 государств активно использует эту систему. По статистике, из 100 франчайзинговых предприятий – 92 успешно работают в первые 5 лет. 14 200 брендов в Европе существуют на условиях франшизы. Лидером на сегодняшний день являются США, где на начало 2013 года на условиях франчайзинга работает 1 миллион компаний. Наименьшее количество подобных предприятий в Австралии и Африке.

По данным организации «Белфранчайзинг» на 2013 год в нашей стране заключено более 130 франчайзинговых договоров: 90 в сфере розничной торговли, 16 в области общепита, 21 в сфере услуг и 8 в области услуг для бизнеса[3].

«В то время, пока в других странах активно происходило развитие франчайзинга, Беларусь была в стороне. Сейчас же нам приходится проходить этот путь в одиночестве. С одной стороны - это плохо, а с другой – хорошо, ведь мы можем использовать накопленный опыт», - говорит Ольга Леонтьева, руководитель Ассоциации франчайзеров и франчайзи «Белфранчайзинг».

Пакет франшизы может быть адаптирован к рынку Беларуси. В среднем, на это требуется до 1 месяца. Что же касается процедуры заключения договоров, то следует понимать, что очень многое зависит и от активности франчайзи, и от желания франчайзера.

Из представленных в Беларуси франшиз не более 10 – национальные, остальные – международные.

В Республике Беларусь существует ряд проблем мешающих нормальному развитию франчайзинга.

К экономическим проблемам развития франчайзинга можно отнести:

- ✓ франчайзинговые схемы требуют стабильности и предсказуемости экономики;
- ✓ отсутствие у большинства предпринимателей - потенциальных франчайзи - необходимого стартового капитала для вхождения во франчайзинговую систему;
- ✓ сложность, а порой и невозможность получения кредитов для создания стартового капитала.

Говоря о правовых проблемах, которые являются препятствием для полноценного развития франчайзинга в нашей стране, отметим следующие:

✓ Недостаточная изученность юридической природы франчайзинга. Причиной тому служит разнообразие видов франчайзинга - производственный, сбытовой, сервисный, которые представляют собой разные формы кооперации, имеют различное экономическое содержание. Есть различия в трактовке понятия «франчайзинг» в национальном праве и праве других стран.

✓ Возможность возникновения конфликта между антимонопольным законодательством и положениями об ограничении конкуренции в договорах франчайзинга. Обязательства участников договора, касающиеся ограничения конкуренции, могут быть признаны недействительными по требованию антимонопольного органа или другого заинтересованного лица.

Анализ зарубежной практики использования терминов *franchising*, *franchise*, а также *franchise/franchising agreement (contract)* позволяет сделать вывод о том, что если применительно к договору (контракту) допускается применение обоих терминов (и "договор франчайзинга", и "договор о франшизе"), то сами термины "франчайзинг" и "франшиза" отнюдь не идентичны. Под франчайзингом принято понимать систему отношений, опосредуемых договором франчайзинга. Франшизой же, как правило, именуют комплекс исключительных прав, передаваемых по такому договору.

Итак, можно отметить следующие характерные черты франчайзинга: франчайзинг — это особый вид длящихся деловых отношений между двумя заинтересованными сторонами — субъектами хозяйствования, при которых правообладатель за вознаграждение предоставляет пользователю на определенное время для использования на оговоренной территории свои

средства индивидуализации, передает охраняемую коммерческую информацию, оказывает постоянное содействие в организации бизнеса пользователя.

В Республике Беларусь государство нацелено на развитие малого и среднего бизнеса, и Ассоциация «Белфранчайзинг» включена в государственную программу по развитию предпринимательства на 2013-2015 годы. Беларусь ставит перед собой задачи по развитию экспорта, привлечению инвестиций, развитию бизнеса в регионах – франчайзинг подходящий инструмент для решения всех этих задач. А значит, при наличии сопутствующих условий развитие франчайзинга в Беларуси будет происходить гораздо активнее.

«Белфранчайзинг» прошел предварительную аккредитацию по Программе деловых консультационных услуг Европейского Банка Реконструкции и Развития (BusinessAdvisoryServices, BAS) в Республике Беларусь по следующим видам услуг для предприятий малого и среднего бизнеса как разработка модели франчайзинговой сети, разработка пакета франшизы.

В рамках указанной программы ЕБРР предоставляет микро, малым и средним предприятиям гранты в сумме до 10 000 евро на оплату консультационных услуг, оказываемых специалистами, одобренными Банком. Гранты составляют от 25 до 75% чистой стоимости каждого консультационного проекта.

Программа деловых консультаций Европейского банка реконструкции и развития (БАС) помогает микро, малым и средним предприятиям в получении различных консультационных услуг, привлекая для этого белорусских консультантов на основе разделения расходов.

БАС помогает предприятиям сформулировать потребности развития их бизнеса и понять, какую пользу могут принести им профессиональные консультанты в повышении эффективности их работы.

Список используемых источников

1. Довгань В. В. Путь к расширению бизнеса (организационный, технологический, методический аспекты). Франчайзинг [Текст] / В. В. Довгань; – Тольятти : 2008, 226с.
2. Официальный сайт Национального центра интеллектуальной собственности Республики Беларусь
3. Официальный сайт Ассоциации Франчайзеров и Франчайзи "Белфранчайзинг"